



5

СНОВНЫХ ЗАКОНОВ ДЕНЕГ



Автор: **Ольга ПРОКУДИНА** / финансовый консультант, эксперт международного и украинского финансовых рынков, мастер MLM-технологий/

Подобно дороге, уходящей вдаль, перед вами простирается ваше будущее. По этой дороге следуют ваши честолюбивые планы, которые вы хотите осуществить, желания, которые вы хотите удовлетворить. Чтобы реализовать ваши планы и желания, вы должны быть грамотными и успешными в отношениях с деньгами.

Наше процветание, как и нации в целом, зависит от финансового процветания каждого из нас, как отдельно взятой личности.

Наука о деньгах предложила человечеству древние Законы, написанные более 5000 лет назад в Древнем Вавилоне. Вавилон стал самым богатым городом древнего мира, потому что его жители были самыми богатыми людьми своего времени. Они понимали ценность денег, они использовали обоснованные и надежные финансовые принципы приобретения, сохранения и умножения денег.

Пять основных Законов Денег, подобно Закону Земного Притяжения – универсальны и неизменны.

ПЕРВЫЙ ЗАКОН ДЕНЕГ: ДЕНЬГИ ПРИХОДЯТ ВО ВСЕ ВОЗРАСТАЮЩЕМ КОЛИЧЕСТВЕ К КАЖДОМУ ЧЕЛОВЕКУ, КОТОРЫЙ ОТКЛАДЫВАЕТ НЕ МЕНЕЕ ОДНОЙ ДЕСЯТОЙ ЧАСТИ СВОЕГО ЗАРАБОТКА, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ СВОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ И БЛАГОСОСТОЯНИЕ СВОЕЙ СЕМЬИ В БУДУЩЕМ («ЗАПЛАТИ СНАЧАЛА СЕБЕ»).

Все великие учения вторят: отложите десятину из всего, что пришло к вам за день, за месяц, за год. Философия привычки: 10% наших доходов не делают нас ни принципиально богаче, ни принципиально беднее, но являются важнейшей по смыслу и назначению финансовой профилактики нашего будущего.

Историческая справка социальной защиты: пенсионного, накопительного страхования.

... В древнем Риме легионы имели свои внутренние кассы, монастыри имели свои приходы, куда человек на протяжении жизни относил десятину от заработанного и куда он приходил доживать, когда он уже не мог сам о себе позаботиться: старость, болезни, несчастные случаи. Это и есть создание и формирование элементарной социальной (финансовой) безопасности.



ВТОРОЙ ЗАКОН ДЕНЕГ: ДЕНЬГИ ДОЛЖНЫ НЕ ЛЕЖАТЬ, А УСЕРДНО РАБОТАТЬ НА УМНОГО ВЛАДЕЛЬЦА И УМНОЖАТЬСЯ В СВОЕМ КОЛИЧЕСТВЕ. ДЕНЬГИ – ЭТО НАШИ ПАРТНЕРЫ ИЛИ НАШИ РАБОТНИКИ, РАБОТАЮЩИЕ НА НАС («ОТДАЙ ДОЛГИ И ОТПРАВЬ ДЕНЬГИ НА РАБОТУ»).

Брать в долг, отдавать долги – очень сложный психологический и эмоциональный процесс. Это создание серьезной причинно-следственной связи.

Как распорядиться своими деньгами, своим месячным, годовым доходом? Очень просто. Сначала надо заплатить себе – это первый Закон денег. То есть промотивировать себя, продемонстрировать хорошее отношение к себе, создать положительный энергетический баланс – отложить десятую часть, создав элементарную финансовую безопасность и положив начало формированию Денежного Потока. Если у вас на сегодняшний день есть долги, то из оставшихся денег вы должны отдать на долги только 20% оставшегося прихода. Многие, не зная и не понимая Законов Денег, поступают следующим образом: либо прячутся от долгов и не отдают их по разным причинам, либо «затыгивают ремень» и отдают все, что у них есть, чтобы быстрее рассчитаться. И первое, и второе – неверное решение, ненужный экстрим в отношениях с деньгами. Вы должны отдавать 20%, после того, как отложили десятину от ежемесячного дохода. Неважно, в какую сумму это выльется. Если вы будете делать это регулярно, аккуратно, дисциплинированно ваш кредитор никогда не будет иметь к вам претензии. Вы будете хорошо себя чувствовать, и ваш долг будет уменьшаться.

Зная первые два Закона Денег, вы можете начать это делать уже сегодня, не дожидаясь понедельника или начала месяца. Из всего, что «приходит в кошелек», 10% откладывается и 20% отводится на долги, если они у вас есть. Вот вам первый элементарный баланс, первый шаг в умении строить свои отношения с деньгами.

Отправить деньги на работу – это значит инвестировать, использовать

естественную способность денег, как энергии, к росту и умножению. Цель этого процесса, как и цель нашей с вами бизнес-реализации, – создать чистые финансовые активы и перейти от финансовой безопасности к финансовой независимости и финансовой свободе.

Каждый человек рано или поздно должен переступить рубез в своей жизни, когда Деньги из хозяина должны превратиться в его слугу. Это несложно и это может сделать любой, построив финансовый план, и выбрав программы, при помощи специалиста: финансового планировщика, финансового советника, финансового консультанта.

Рента, рантье – древнейшая финансовая культура. В смысловом переводе это «Содержание себя за счет собственных сбережений, сделанных ранее наиболее выгодным способом», т.е. постепенно, не внося дискомфорта в свою жизнь, не усложняя ее, неукошнительно следуя 5-ти Основным Законам Денег, обеспечивающим правильные отношения с Деньгами.

ТРЕТИЙ ЗАКОН ДЕНЕГ: ДЕНЬГИ ВКЛАДЫВАЮТСЯ И РАЗМЕЩАЮТСЯ В РАБОТУ ПО СОВЕТУ И ОБУЧЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛА, ИМЕЮЩЕГО ХОРОШИЙ ОПЫТ И ИМЯ.

В нашей жизни существует три вида отношений с деньгами. Как они выглядят?

Первый вид отношений – это элементарные деньги, наш кошелек или рабочий счет, которым мы оплачиваем свои счета: проживание, питание, обучение, лечение, содержание и воспитание детей, всевозможные текущие расходы.

Второй вид денег – это относительно свободные деньги, которыми мы пытаемся работать. Самый простой вид работы этих денег – депозитная форма хранения в банках или кредитных союзах. Т.е. мы сами пытаемся ими управлять, умножая их. Это наши бизнес-деньги. Возможно, мы инвестируем их в чей-то бизнес. Эти деньги мы размещаем на свое усмотрение, с учетом всех возможных прибылей и возможных рисков.

И третий вид отношений с деньгами – это капитал. Не важно, маленькие это

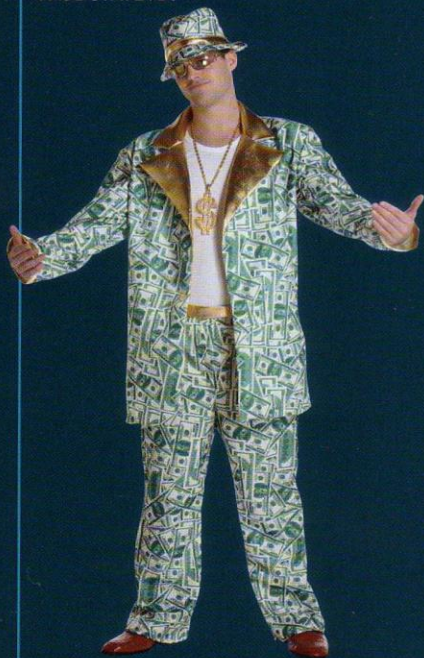
деньги, или большие. Они отдаются в профессиональное управление. Это, как правило, проверенные европейской и мировой практикой финансовые институции: различные фонды, акционерные общества, разные виды ценных бумаг. Профессиональное управление, высокий финансовый менеджмент с полным знанием законов, правил, большим опытом управляет ними, превращая наши деньги в капитал.

Деньги – сами по себе не капитал, это кучка снега, которая имеет единственное свойство таять. Чтобы они стали капиталом, их нужно умножить на время и разместить в работу. Богатые люди – миллионеры, мультимиллионеры, занятые в разных видах бизнеса (сталелитейном производстве, производстве автомобилей, фармации и др.) – это акционеры огромных корпораций, получающие огромные прибыли. Они не управляют своими деньгами сами, а используют для этого профессиональное специализированное управление. Эту классификацию видов денег мы должны знать и использовать в своей жизни, применительно к своим денежным потокам.

ЧЕТВЕРТЫЙ ЗАКОН ДЕНЕГ: ДЕНЬГИ УСКОЛЬЗАЮТ ОТ ЧЕЛОВЕКА, ЕСЛИ ОН ПОСТУПАЕТ С НИМИ, КАК ДИЛЕТАНТ: ВКЛАДЫВАЕТ ИХ В БИЗНЕС, С КОТОРЫМ ОН САМ НЕЗНАКОМ, ИЛИ КОТОРЫЙ НЕ ОДОБРЕН ПРОФЕССИОНАЛОМ.



ПЯТЫЙ ЗАКОН ДЕНЕГ: ДЕНЬГИ ИЗБЕГАЮТ ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ ЗАСТАВЛЯЕТ ИХ РАБОТАТЬ НА ПОЛУЧЕНИЕ НЕРЕАЛЬНЫХ ДОХОДОВ ОТ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ЛОВКАЧЕЙ И МАХИНАТОРОВ, БЫСТРО И ВНЕЗАПНО РАЗБОГАТЕТЬ.



Однако вернемся к инвестициям. Куда, где и как инвестировать? Согласно четвертому и пятому Законам Денег, они должны размещаться исключительно по консультации, по рекомендации, по профессиональному определению человека опытного, профессионального и имеющего действительно хороший опыт и имя, т.е. отдаваться в профессиональное управление.

Существует множество классификаций инвестиций. Согласно основам инвестирования, мы рассмотрим три укрупненных вида инвестиций. И сегодня остановимся на одном из самых популярных и признанных видов: инвестиции в недвижимость.

Инвестиции в недвижимость – популярный, распространенный вид инвестирования, потому что он прочный, надежный и низкорисковый. Слабыми сторонами этого вида является капиталоемкость (большие вложения), низкая ликвидность и громоздкость в обслуживании.

С точки зрения прибыльности этот вид инвестиции приносит два вида дохода: капитальную прибыль (рост стоимости) и денежный поток (аренда). Что касается прибыльности, то прямым индикатором состояния экономики являются цены на недвижимость. В государствах с неустойчивой экономикой цены на недвижимость находятся в режиме резких колебаний, т.е. падают или резко растут, часто необоснованно. И на сегодня инвестиции в недвижимость в отдельных случаях – это просто хранение и возврат своих денег, в отдельных случаях, если попасть в хороший цикл, – это доход: купил по одной цене недвижимость, продал по другой.

Относительно получения денежного потока от аренды, то следует учесть, что профессиональное, качественное управление арендой по западным образцам (страхование, защита интересов собственника, качественное сопровождение и пр.) в нашем государстве еще не находятся на должном уровне. Согласно аналитическим данным и экспертным оценкам международной аналитической компании «Global Property Guide», в Украине доход от аренды составляет в среднем до 6% относительной стоимости объекта без учета текущих ремонтов и других издержек процесса аренды. На основании этого можно сделать выводы, что инвестиции в недвижимость – это бизнес-занятость для собственника, а, следовательно, это больше бизнес, чем инвестиции в чистом виде.

Гораздо выгоднее размещать инвестиции в зарубежную недвижимость, где путем аутсорсинга* все вышеперечисленные функции по сопровождению недвижимости переданы управляющим компаниям. Выбор зарубежной недвижимости – это также вопрос подготовки, профессионального подбора, определения перспектив, конечных целей и этот процесс требует серьезных консультаций с настоящими профессионалами.

В цикле статей «Человек и Деньги» мы будем знакомиться с основами правильного выбора зарубежной недвижимости как инвестиционного решения, и на практических

примерах будем осваивать этот вид инвестиций, развивать и осваивать понятия и навыки, таким образом, дальше погружаясь в тему правильных отношений с деньгами.

В целом, цель нашего курса «Человек и Деньги» состоит в том, чтобы дать тем, кто активно стремится к финансовому успеху, не только стройную систему знаний и правильных отношений с Деньгами, но и глубокое понимание отдельных финансовых вопросов, призванное помочь и научить вас, как обзавестись деньгами, сохранить и преумножить их.

*Аутсорсинг (от англ. *outsourcing*: внешний источник) – передача организацией определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года). Наличие бизнес-процесса является отличительной чертой аутсорсинга от других форм оказания услуг и абонентского обслуживания.

В предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего передаются такие функции, как ведение бухгалтерского учета, обеспечение функционирования офиса, переводческие услуги, транспортные услуги, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, финансовый менеджмент, рекламные услуги.

По мнению специалистов Института аутсорсинга (Outsourcing Institute, США), аутсорсинг бизнес-процессов является динамично развивающимся видом оптимизации деятельности предприятий, причем наибольший рост наблюдается в сфере финансов и бухгалтерского учета. Статистика, собранная в 1997 году Американской ассоциацией менеджмента, показала, что уже тогда 20% из числа 600 опрошенных фирм передали на аутсорсинг хотя бы некоторую часть финансовых и бухгалтерских операций, а 80% – часть административных функций.